June 2003

Personalized Web pages for Canadian clients

New User
- Take a Tour
- Register Now

Registered User
Email

Password

GO!
- Forgot your password?

Slaughter Line and Meat Processing Equipment - Report - Vietnam

Prepared by the
Booth LeChay & Associates Ltd., Hanoi
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade

Executive Summary

The following report is an analysis of the demand for slaughter line and meat processing equipment in Vietnam. The purpose of this market and investment analysis is to determine the current and near-future opportunities for Canadian firms to enter this market

The meat processing sector (primarily pork) is entering a period that can be characterized as an emerging market - firms are in the process of increasing capacity in slaughter line and meat processing technology. As well, upstream supply lines, from feed to farms, are moving from household production to an agro-industrial model with corresponding increases in efficiency.

Interviews with executives in the Red River Delta and the Mekong Delta regions revealed that current and planned equipment investments are estimated at approximately $106.3 million (USD$70 million). This investment only includes interviewed firms, indicating that the market is in fact much larger. The demand for equipment ranges is split between smaller, lower volume equipment and turnkey facilities to fully and semi-automated sub-production lines (slaughter line to value-added processing) There is also strong demand for packaging equipment.

Most interviewed firms have clearly defined growth plans, largely based on internal capital resources or substantial equity with financing. It remains to be determined if these plans are going to be effective, especially to meet international production standards. Nevertheless, the new industry catch-words are "standards and hygiene." Some of this is focused on interest in overseas markets with phyto-sanitary standards rather than on Vietnam's market. This significant investment is in response to the limited production capacity of slaughter line and meat processing firms and the rising consumption of fresh meat and processed meat products.

The background to these investment plans is the increase in the consumption of meat in from 17.9 kg to 22.5 kg per capita/year from 1995 to 1999. Recent estimates place current consumption at 25 kg per capita/year. Government forecasts estimate consumption will rise to 35 kg by 2010[1]. This significant potential demand should be qualified by the fact that questionable statistical gathering methods in Vietnam and the necessity for a conservative reading of the market. Nevertheless, rising retail prices for pork are indicative of the growing

demand.

Government policies strongly encourage investment in agro-processing technology, with access to subsidized loans or loan guarantees. The specific investment outlays have yet to be determined for this program although interviewed executives stated that access to this investment capital will be competitive and based on market principles. These policies are also supported by pork export incentive programs. Furthermore, Vietnamese firms will face domestic competitive pressure in 2006 when the ASEAN Free Trade Agreement enters into force and import taxes on processed meat products falls from 20-30% to 5%. The current discussions on China's entry into ASEAN will also create significant pressure as Chinese pork producers could access the market, at a much lower cost.[2] Other trade treaties, such as the Bilateral Trade Agreement with the United States and Vietnam's application to accede to the World Trade Organization (WTO) by 2005 further add to this pressure.

A stable competitive equipment market with defined firm market share has not yet developed; nevertheless, competition is increasing and gaining a foothold in the market will require determined efforts on the part of Canadian slaughter line and meat processing equipment manufacturers. Regional and international firms who have already entered this market are now focusing on consolidation of existing markets, and expansion to take advantage of the significant opportunities.

Table Of Contents

Executive Summary
Market Overview
Overview: The Structure Of The Meat Processing Sector
Specific Investment Projects
Background To The Demand For Meat Processing Equipment
Government Policies
Business Practices For Equipment Sales In Vietnam
The Competition For Slaughter Line And Meat Processing Equipment
Key Contacts And Support Services

Market Overview

Introduction: Emerging Market Demand

The meat processing sector (primarily pork) is entering a period that can be characterized as an emerging market - firms are beginning to make substantial investments in production technology.

The growth in domestic consumption markets and expanding export markets have reached a level that calls for more substantial capital investment. Mechanized processing equipment is non-existent (primarily manual slaughtering), or not reliable nor efficient, and production sub-processes are not efficiently engineered. Initial investments in the late 1990s for freezer lines, and a few stand-alone machines (such as de-hairing) are worn out, or of low production capacity. More importantly, most firms are undergoing a transition from manual to mechanized production.

The focus of the majority of interviewed executives is to improve slaughter line production standards and consolidate current markets, and to further expand into value-added meat products (sausages and cooked meats), and other types of meat processing (chicken and beef).

There is awareness that entire production processes need to be re-engineered, focusing on key hygiene requirements. Demand is high for international standard production equipment and food technology engineering, complete with service and maintenance. This demand for quality and service is in response to the poor performance of foreign rebuilt or inexpensive equipment, purchased during the early to mid-1990s.[3]

Recent and Potential Growth

Growth patterns in Vietnam are following a classic pattern of increasing standard of living and new consumption markets; a greater demand for specialty foods is resulting from urbanization, the necessity for time efficiency and changing lifestyles. The ongoing expansion of retail outlets, supermarkets and fast food franchises are also fueling the demand for processed meats. As well, consumption of local food products is growing with the surge of foreign tourism arrivals.

Industry executives are getting to know the most important factors for accessing export markets. Most firms are aware of the necessity to strive towards international standards and significantly improve production processes. "Standards and Hygiene" are becoming the new industry catch-words. Growth in exports continues to be limited by the lack of stable veterinary Treaties or other agreements that act as barriers for exports. Russia is the only country having full veterinary treaty status with Vietnam. Canada has recently agreed on veterinary certificates for nine meat and livestock products, but the focus of these agreements was more to secure access to Canadian genetic material, rather than to establish market access for Vietnamese products in the Canadian market (a much longer-term proposition).

Specific Growth Plans of Vietnamese companies

Most local companies have clearly defined growth plans, largely based on internal capital resources or substantial equity with financing. Considering these companies' current revenues, as well as the very low cost of production, capital is available for investing in equipment.

Overall, the industry has grown at 4.4% per year, although firm specific growth is often much higher, and in certain cases upwards of 10% to 20% per year.[4] This reflects the sustained growth rates achieved by the Vietnamese economy in the past several years.

Overview: The Structure Of The Meat Processing Sector

Structure

According to industry analysts, there are approximately 290 slaughterhouses in Vietnam. The majority of these firms are present or former state companies and many of these firms are not market competitive. A significant number of these firms are perishing or are likely to perish as more efficient firms responding to market forces, overtake take their present minor market share, and state subsidies become less available due to competitive market forces for investment capital[5]. Regulatory standards have yet to influence the structure of this sector.

The competitive meat processing industry can be divided into four levels based on volume of production, management sophistication and relative geographic coverage and span:

A first level is made of three major, state-owned integrated firms:

- Vietnam Animal Industry Corporation (VISSAN);
- Ha Long Canned Foods Joint Stock Listed Company; and
- Animex.

These companies own a combination of slaughterhouses, processing plants, and refrigeration facilities in Ho Chi Minh City (HCMC), Danang and Haiphong (the latter only for Ha Long Canned Foods). VISSAN is the only company that is fully integrated from feedlots to retail outlets. It has been stated that Animex plants are of the few plants in Vietnam that comply with international hygiene standards (only three of the total in Vietnam meet international standards,[6] although this could not

be verified during the field research activities.[7]) These three firms employ upwards of 1000 employees each. Markets are both domestic and export. Production at each is above 50,000 tonnes per year.

The second level of companies is made up of firms producing between 5000 and 50,000 tonnes per year. While there are only two firms currently at this level, it is likely that they will be joined by strong regional players in the near future as competition increases, cost margins fall, but transportation costs remain high.[8] This reflects the competitive environment, with current under-supply, high demand and significant profit margins that are likely to change over the next market cycle.

The third level is made up of approximately 20 to 30 slaughterhouse and meat processing firms. These firms are predominantly focused on slaughter and freeze, and more recently pig farming to lock in supply lines. Downstream value added is just beginning, such as cooked and sliced pork for the retail market. These companies are concentrated in:

- The City of Haiphong and the surrounding Red River Delta provinces; and
- HCMC and surrounding region.

These firms employ on average between 100 and 200 employees. An important factor to note is that according to industry executives, there are more firms than are widely known but these firms operate as trading companies. These second tier firms produce from 1000 to 5000 tonnes per year for both the domestic (especially wholesale), and export markets.

According to industry analysts, the firms in the fourth tier number "in the hundreds". These firms are involved in a much broader range of activities, from slaughtering to value-added production such as processed and fresh cooked meats for almost exclusively, local markets. The city of Haiphong alone was stated as having over 20 small companies involved in these activities[9]. These firms are best characterized as family businesses. Most of these firms produce well below 1000 tonnes per year, while value-added processing firms produce less than 10 tonnes per year.

Meat Processing Equipment Lines

According to factory research and inspection, mechanized slaughter line meat processing equipment is evident in the stages of production noted below. It should be noted that the majority of this equipment is old, of low productivity and in need of upgrading, with the exception of new meat processing firms catering to the high income market[10]. The majority of these firm's production processes or equipment do not meet international equipment standards for certification[11]. The following table is to provide a general picture of the equipment lines.

Mechanized Production Process Table

Firm Size (Tonnes/year)	Pens	Kill Floor	Slaughter and Preparation	Primary Slaughter line	Secondary Slaughter line	Value Added
+50,000	no	no	no/yes	yes/no	no/yes	yes
5000-50,000	na	na	na	na	na	na
1000-5000	no	no	no/yes	no/yes	no	no
<1000	no	no	no	no	no	yes

Source: *BLCA field research and interviews with experts*

Production Process Development

Once again, there is significant demand for slaughter line and meat processing equipment, as well as well as the capital to pay for it. Improved technology is the key to overcoming the current constraints.

Currently, the industry is characterized as being unhygienic, from animal slaughtering, to meat processing and the meat distribution system. The problems arise from the arrival of poor quality and damaged animals at the slaughterhouses, through to the recurrent contamination of meat as it moves from the slaughterhouse to the processor, to the retailer and finally the consumer.[12]

Seeing Opportunity
The vast wealth made in the booming aquaculture sector is a constant reminder to meat processing firm executives that they too have the potential for substantial market growth. These executives are also getting to know the correct equation for the growth and development of their firms, and general opportunities and challenges in the sector. *BLCA field interview*

Future Processing Equipment Growth

Specific investment projects are divided to the scale of production. With the exception of VISSAN, most investment focuses on semi-mechanization. These range from full-scale turnkey packages to single item units, such as a small sausage machine. The growth is divided between scale and production processes.

Big scale - Turnkey Packages for Factory production

- Modest investment of $1.5 million (USD$1 million) to large multi-plant investments of $60.7 million (USD$40 million).
- There is the significant potential for turnkey packages. The market for this equipment is limited to the top tier producers.

Medium to Small Scale - Production Sub-Process Equipment:

Medium to small-scale production processes are primarily targeted at firms producing upwards of 5000 tonnes per year[13]. These companies are characterized by a relative lack of awareness in available technology, although capital is not regarded as an impediment. This reflects the market as being "early stage", as well as the limited numbers of technical exchanges following Vietnam's diplomatic isolation (the US embargo only being lifted in 1995), former reliance on East Bloc technology, and former lack of resources. The following equipment is needed:

- Kill Floor Equipment: potential CO2 or stunning equipment, mechanical moving equipment;
- Mechanical de-hairing machinery, scalding, wash and animal preparation equipment (hygiene) prior to slaughtering;
- Conveyors and cutting line technology;
- Secondary processing technology such as grinders, mixers, blenders and moving equipment;
- Hygiene and safety systems;
- Value added processes such as smokehouse technology, sausage making machines and others.
- Chicken and beef processing equipment.

Small Scale - Stand-Alone Equipment

There is a broad demand for small-scale stand-alone equipment. The critical factor for demand for this equipment is the price level for different production processes. Stated needs are for small cutters, grinders and mixers, sausage making machinery and other processed meats. This market is very difficult to aggregate with accuracy. To determine the demand for equipment would clearly require more comprehensive equipment and market research.

Specific Investment Projects

Due to the brevity of analysis, not all firms' investment plans are listed. Given the general demand in the industry, most firms are currently looking at new equipment, or will be in the near future. Interviewed firm executives stated the following list.

Company	Investment Potential (USD)	Equipment
Haiphong Food Processing	1-3 million	Expand production to include beef slaughter and processing, improve existing slaughter line technology, expand to value added production with a capacity of 3 to 5 tons/day.
Tragoco Haiphong	2 million	Potential turnkey to process frozen meat, plans to add-on chicken slaughter line, *new investment opportunities**
Anprex Haiphong	2 million	Potential turnkey to process frozen meat, plans to add-on chicken slaughter line, bone processing technology.
Nam Dinh Export	500,000+	Kill room technology, slaughter line technology, potential value-added production, capacity 20-40 tons/day possible add-on chicken slaughter-line technology,
Hai Duong Food	N/A	Food control program in the 2nd step of investment for meat processed products. Pressing investment concern.
Phu To Food	N/A	Quality control improvement standards
CP Livestock	10-15 million	Complete slaughter line processing line
Tuyen Ky	N/A	Packing and canning line
Phu Cong Minh	N/A	Packing Equipment
Dong Ngai Livestock	700,000	Full slaughter line equipment, capacity of 60 pigs/day
Le Gourmet	N/A	Packaging equipment
VISSAN	40 million	Five new turnkey production plants

Background To The Demand For Meat Processing Equipment

Domestic Consumption Demand

Increasing economic prosperity in Vietnam has a direct relationship to the growth in food consumption and correspondingly demands for meat processing. Average annual meat consumption per capita increased approximately from 17.9 kg to 22.5 kg from 1995 to 1999. (Accurate and unbiased statistics are notoriously difficult to obtain in Vietnam; almost certainly the consumption rates have been increasing by 10% per annum since then). Government projections call for an increase in consumption to 30 kg per capita in 2005 and 35 kg per capita by 2010.(14) Pork accounts for the majority of meat consumption, upwards of 60%. Considering regional pork consumption patterns of up to 50 kg per capita per year, demand will continue to grow for a long period.(15) Consumption growth is telling evidence in itself but the increasing efficiency of upstream supply lines and downstream market expansion confirms the market driven development of this sector.

Animal Feed: Booming Demand and Limited Supply
Commercial feed production increased by 23% in 1999 over 1998 (the last year for which statistics were available). The share of commercial feed consumption has increased from 1% to 27% in the same period of time. The demand for commercial feed is increasing, while prices are falling; an important indicator that markets are

becoming more efficient. Foreign investment has been coming into this sector and this growth in animal feed is anticipated to continue as current demand is approximately 2-3 million tons/year while supply is limited to only 1.5 million tons/year. *Danish Embassy, 2001*

Increasing supply of meat, especially pork

Overall, the meat industry is currently outputting from 1.7 to 1.9 million tonnes per year: 77% pork, 16% poultry and 7% cattle and buffalo. Pig meat is the predominant meat of choice in Vietnam.[16]

The national pig herd has grown at a rate of 5% per year since 1990. As well, the off- take rate has increased by close to 7% annually. At 5.9%, the growth rate was faster in the first half of the decade (1990-1994), compared to 3.5% from 1995-1998. Animal weight has increased from 59 kg to 68 kg/head.

The number of buffalo, which are primarily used as draught animals, are declining. Cattle herds stand at 4 million head in total, 40% of which are used for work. Herd and the annual off-take (measured in live weight) have grown at 5-6 % since 1990. Since 1995, the annual growth rate has slowed to 3%. The lack of demand - corresponding to the absence of cattle processing facilities (low quality meat) is a major factor for the limited growth in supply.[17]

Accordi::g to government statistics, 60% of the pig population is located in the north of the country. Most farms are small, having five animals or less. Southern Vietnam has most of the large farms and high quality pigs in Vietnam. Five percent of pig herds are being reared on an agro-industrial model, having genetically improved varieties and commercial feeds. The second grouping of farms that produce 10% of the national herd[18] are mid-sized farms with approximately 100 pigs. These farms are in the process of switching to agro-industrial models and in the near future will be a significant engine for the growth of supply.

Seventy percent of pork is sold fresh onto the market and the remaining 30% is processed. Higher quality imported pig stock sells at a premium on the market, upwards of 50% more than low grade domestic stock[19] *Demand for improved breed stock has skyrocketed and there were several interviews where firm executives state that they were in direct contact with Canadian and American genetic firms. Several processing firms also stated that they would like to import frozen Canadian pork.*

Increasing Exports

Export of pork has rapidly increased from 18 000 tonnes in 2000 to 32 000 tonnes in 2001.[20] Executives at VISSAN stated that they have lost the Russian market to American and Chinese exports, leaving only Hong Kong, and to a lesser extent, Cambodia and Japan. The main obstacle for increasing exports, after high production costs, is the lack of bilateral veterinary agreements. Russia (CIS) is the only country with bilateral veterinary treaties. China, Malaysia, the Republic of Korea and Japan have only issued temporary licenses. In general, another obstacle is the lack of export finance facilities available to companies, either from government sources or from commercial banks.

Government Policies

Encouraging Signs

The most common complaint among firm executives was the lack of pro-active government policies to encourage the animal husbandry and meat processing sectors. This attitude began to change in 2001 as new policies focused on the agro-processing industry were passed:

- On 2 January 2001, the Prime Minister of Vietnam has signed the Decision No. 02/2001/QD-TTg to provide policies for financial assistance to the agro-processing sector. According to this Decision, agro-processing firms may get up to 90% of total investment from the Development Assistance Fund (DAF). DAF also provides guaranty of 100% loan value to these firms in case they can get loans or financing from other sources.
- Decision 133/2001/QD-TTg dated 10 September 2001 of the Prime Minister also gives the green light for agro-processing firms to obtain loans.

However, interviewed companies stated that it is difficult to get funding from DAF. Funding is determined by provincial People's Committees and shared by different agro-processing sectors, dominated by state-controlled enterprises, regardless of the registration. Overall, DAF is made available to less than 15% of private sector companies in Vietnam, although this accounts for most exports and job growth. Meat processing companies stated that their preference is other sources of funding, usually "grey market" financing, although commercial banks are becoming more and more active.

The Government of Vietnam has also created incentives to encourage investment and development in agro-processing sector. Resolution No. 6-NQ/TW dated 10 November 1998, the Government listed livestock breeding as an official production sector in the nation's economy. This decision will have far-reaching effects as the formal recognition of the sector shall provide the foundation for cross ministerial policy platforms and program activities. Most recently, the Ministry of Finance's Decision 65/2001/QD-BTC, dated 29 June 2001, provides an incentive bonus for the export of pork at VND 900 (Cdn$ equivalent?) per $1.00 worth of export. There are a number of other legal documents giving incentives to livestock breeding and processing.

Meat processing equipment, according to the Ministry of Finance, is subject to a 3% to 5%. import tax. Tax on equipment for special projects can be waived. Nevertheless, all equipment is subject to a 5% to a 10% VAT (GST), although this needs to be confirmed on a case by case basis. Depending on the region, there may be other tax incentives that could apply to meat processors, such as the remote area incentives or other incentives.

As the deadline for implementation of tariff reductions as part of the ASEAN Free Trade Agreement (AFTA) draws closer, Vietnam will be seriously challenged to maintain and develop its domestic production for processed meats. The current tax on imported processed meat products ranges from 20% to 30%, of which pork products have the highest tax. After the AFTA treaty is in force in 2006, the tax for processed meat will only be 5%. The potential impact of the BTA and WTO treaties are less easy to predict, although many countries will reserve pre-accession negotiations for commodities such as pork and beef. The local companies interviewed were well aware of the changing environment, although there is no national association for the sector.

Business Practices For Equipment Sales In Vietnam

Representation:

Predominantly, customers in Vietnam prefer to buy imported equipment from companies and manufacturers who have representatives in Vietnam, whether through representative offices, locally-based companies with dealership agreement or through independently ordered equipment. In-country representation has proven to be the most effective way to sell equipment in Vietnam. Vietnamese consumers like "tangible" evidence of manufacturers' commitment to the market, and want to be able to contact them quickly and easily in the event that there are technical issues (after-sales service and training are increasingly important sales factors). In-country representatives can better understand business customs and regulations, to structure equipment sale arrangement more efficiently and cost-effectively. They are also more able to assist customers in lobbying for soft loan, customs procedures, delivery tracking, etc. Vietnam is a developing economy, and still qualifies for

concessionary loans and grants from a number of bilateral and multilateral sources, many of which are used by manufacturers of the same country of origin.

Marketing and Promotion

The most effective way to promote equipment is to participate in trade fairs, wherever possible, and to organize technical seminars with the participation of end-user companies, related ministries, and provincial authorities. Follow up work after seminars should include meetings with the company decision-makers. Ministry people are important in cases where firms are state owned. Marketing materials need to be tailored to the local style and presented in the Vietnamese language. Technical visits to equipment manufacturing sites or to-equipped-facilities are useful in providing a more direct marketing approach.

Equipment Sales

Most equipment sales are done on a one to one basis between a dealership or representative and the individual firm's executives. Relationship building is of the utmost importance. Visited executives have stated that they have received sales people in the past but follow up contact has generally been poor and sporadic. The request for catalogues during the research process speaks of the curiosity and the demand. Site visits to Canada are very important and timely business visa processing is critical. Several firm executives have stated that the difficulty in obtaining Canadian visas was taken as a sign that Canada (in general) is not interested in doing business. This is a perception that needs to change, and change quickly, and recent changes to visa issuance through the Consulate-General of Canada in HCMC (from January 2003) will hopefully address some of the concerns (most importantly, quick turnaround). Canadian companies wishing to facilitate Vietnamese visits to Canada should advise the commercial sections of the Embassy or Consulate-General as soon as they learn about prospective visits.

Purchases of large equipment in Vietnam, particularly through state-owned companies, are often arranged through tenders. It is critical to get to know and work with customers before the tender documents are made and released to the public. This is to ensure that the manufacturer's equipment specifications match the tender document specifications. This takes patience and time. Financial leasing is a potential source of funding that may have some potential in Vietnam, particularly as this sector becomes better known and as the sector becomes further liberalized as part of the US/Vietnam BTA.

Payment and Contracts

Payment for imported equipment is generally done through letters of credit. This is now a standard method in Vietnam. Any concerns regarding Vietnamese issuing institutions can be addressed to the Canadian missions in Vietnam. All contract details should be carefully analyzed, especially concerning warranties and replacement parts, payment systems and tax liabilities. Relying on recourse to the law is not a suggested strategy as the Vietnamese judicial system is poorly developed and enforcement, particularly against state-owned companies, difficult. Offshore arbitration is a common business practice between foreign and domestic parties who enter into serious business relationships; again, Vietnamese courts require enforcement.

The services of Export Development Canada and of the Canadian Commercial Corporation are available for Vietnam. For further details, contact the Canadian missions in Vietnam.

The Competition For Slaughter Line And Meat Processing Equipment

As the meat processing sector is in an emerging market period, there has yet to be the substantial development of competitive equipment markets having defined company market shares. Strong demand is only now emerging and companies with

a presence in Vietnam, either representative offices or dealership networks, will take the near future market share.

The Danish Embassy has focused effort on broadening Danish firm's access to the animal husbandry and meat processing markets. This includes a recent market analysis of the Pig Meat Sector and efforts by their trade division to promote bilateral business relations include the mixed credit program (subsidized credit).

Two third-level meat processors (under 5000 tonnes per year) in northern Vietnam have recently completed plant upgrades with German equipment. VISSAN executives have already spoken with Dutch, German, Italian and Spanish manufacturers regarding their 40 million dollar investment plans.

The competitive equipment market is divided into two categories: representative offices and agencies with local firms. Representative offices most often deal with a broad range of food processing equipment and are focused on larger turnkey factories or more expensive sub-process equipment. Equipment bearing the brand names of Seiderman, Cossini, and Mouler are currently sold in-country.

It is more difficult to identify and verify information on Vietnamese trading firms. According to the people interviewed in this research, these trading firms appear to be opportunistic, rarely having exclusive dealership arrangements, and reluctant to divulge which equipment they are representing and selling for fear of having in-country competition. This dealership relationship is a point to consider for market entry strategy for Canadian companies. The Canadian missions in Vietnam can provide advice on individual companies, particularly if referred to by third parties.

A number of countries, such as Spain, the United States and the United Kingdom are increasingly focusing on commercial missions aimed at the growing food preparation and packaging sector. The Canadian missions in Vietnam are interested in a similar technical seminar and mission planned for 2003. Interested parties should contact the missions (contacts below).

Key Contacts And Support Services

Canadian Contacts

The Canadian Embassy in Vietnam
31 Hung Vuong Street,
Hanoi, Vietnam
Tel.: (84-4) 823-5500
Fax: (84-4) 823-5333
E-mail: hanoi-td@dfait-maeci.gc.ca
Internet: http://www.infoexport.gc.ca/vn

Consulate General of Canada in Ho Chi Minh
Metropolitan Building,
235 Dong Khoi Street, Suite 1002
District 1,
Ho Chi Minh City, Vietnam
Tel.: (84 8) 824-5025
Fax: (84 8) 829-4528
E-mail: infocentre-hochi@dfait-maeci.gc.ca
Internet: http://www.infoexport.gc.ca/vn

Canada Business Service Centres
Toll-free: 1-888-811-1119
Internet: http://www.cbsc.org

Canadian Commercial Corporation
Metropolitan Centre
50 O'Connor St., Suite 1100
Ottawa, ON K1A 0S6

Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Dr.
Ottawa, ON K1A 0G2
Internet: http://www.dfait-maeci.gc.ca

Southeast Asia Division (PSE)
Contact: Shirley Ong,
Trade Commissioner
Tel.: (613) 996-8199
Fax: (613) 944-1604
E-mail: shirley.ong@dfait-maeci-gc.ca

Market Support Division (TCM)
Contact: Richard Philippe,
Trade Commissioner,
Agriculture, Food and Beverages
Tel.: (613) 995-1773
Fax: (613) 943-8820
E-mail:

Ottawa, ON K1A 0S6 Tel.: 1-800-748-8191 or (613) 996-0034 Fax: (613) 995-2121 E-mail: info@ccc.ca Internet: http://www.ccc.ca **Canadian Government International Trade Centres** Internet list of addresses by province http://www.strategis.ic.gc.ca/SSG/ig00006e.html E-mail: strategis@ic.gc.ca	richard.philippe@dfait-maeci.gc.ca **Export Development Canada** 151 O'Connor St. Ottawa ON K1A 1K3 Tel.: 1-800-850-9626 or (613) 598-2500 Fax: (613) 598-6697 E-mail: export@edc.ca Internet: http://www.edc.ca

Foreign Competitors

Jons. Riechermann Hamburg Company **(Hanoi Rep Office)** #108, Xuan Dieu St. Tay Ho District Hanoi, Vietnam Contact: Nguyen Minh Tan, Director of Food Processing Equipment Tel.: (84-4) 823-8661 Fax: (84-4) 823-8717 Chief Representative: Stephan Prutzmann Number of Staff: 17 (2 foreigners) Representing: Equipment from Germany and Italy, have sold to VISSAN, all information regarding meat processing projects for investment in Vietnam **Cong Ty Ha Yen (domestic trade firm)** #7, C2 Alley 178, Thai Ha Street Hanoi, Vietnam Tel.: (84-4) 537-2704 Fax: (84-4) 537-2378 Director: Mrs. Nguyen Thi Lan Anh Representing: Locally manufactured food processing equipment and small scale foreign equipment **Techgel Ltd. (domestic trade firm)** 11 Ly Van Phuc Street District 1 Ho Chi Minh City, Vietnam Tel.: (84-8) 822-3118 Fax: (84-8) 820-5587 Chief Representative: Dang Cong Ngon	**Ferrostaal Ltd. (Hanoi Rep Office)** Room 806, #2 Ngo Quyen Hoan Kiem District Hanoi, Vietnam Chief Representative: Trinh Minh Tuan Tel.: (84-4) 826-8989, 826-8696 Fax: (84-4) 934 3422 Number of Staff: 5 Representing: Meat processing equipment from Germany; provide turnkey equipment lines or separate pieces; participating in several meat processing projects in Vietnam **Polyco Ltd. (domestic trade & manufacture firm)** 767 Giai Phong Hanoi, Vietnam Director: Dinh Van Thuan Tel.: (84-4) 864-1540 Fax: (84-4) 864-3779 Representing: food processing equipment for the domestic market **Tetra Pak Juroong Pte. Ltd. (HCMC Rep Office)** #138, Ly Tu Trong District 1 Ho Chi Minh City, Vietnam Contact person: Mrs Tu Tel.: (84-8) 825-7100 Fax: (84-8) 825-7101 Chief Representative: Michael Zacka Representing: Food processing equipment

Industry Contacts

These are divided into the two major geographic regions of Vietnam: the northern delta, surrounding the capital of Hanoi and its port of Haiphong, and the southern delta, surrounding the country's chief business center of HCMC. These two areas each account for approximately 40% of Vietnam's 80 million population.

NORTH DELTA	SOUTH DELTA
Kim Lien Food Processing Co. Ltd. D9 F1 Kim Lien Dong Da district Hanoi, Vietnam Tel.: (84-4) 852-5628 Fax: (84-4) 852-5628 Contact: Mrs. Le Thi Tuyet, Director Main products: value added processed pork, beef, chicken.	**Dong Nai Livestock Company** 238-1A Highway Bien Hoa Dong Nai, Vietnam Tel.: (84) 061-817-153 Fax: (84) 061-823-102 Contact: Mr. Phung Khoi Phuc, Director Tel. (84): 091-394-0877 Main products: breeding pigs, processed and fresh pork
Hien Thanh Co. Ltd. 251 Minh Khai Hanoi, Vietnam Contact: Mr. Nguyen Minh Phong, Director Tel: (84-4) 636-2020 Fax: (84-4) 862-2209 Main products: value added processed meat.	**CP Vietnam Livestock Co., Ltd, Food Business** Bien Hoa Industrial Zone - No.2 Bien Hoa Dong Nai, Vietnam Contact: Mr. Piyachok Piyangsu, Factory Manager Tel.: (84) 061-991-034 Fax: (84) 061-991020 Main products: Processed chicken and pork
Phu Tho Foodstuff for Export Enterprise Minh Phuong Commune Viet Tri city, Phu Tho province. Contact: Mr. Le Van Ban, Director Tel: (84) 0210-846-513 Main products: frozen suckling pig, pork in block/pieces for export.	**Le Gourmet Co., Ltd** 80/12 Ba Huyen Thanh Quan District 3 Ho Chi Minh City, Vietnam. Tel.: (84-8) 935-1107 Fax: (84-8) 935-1106 Contact: Mr. Emmanuel Lepretre, General Manager Main products: value added processed meat
Hai Duong Food Processing Export Company 2 Le Thanh Nghi Hai Duong Province Contact: Mr. Nguyen Thanh Dau, Director; H/P: 091-325-578 Tel.: (84) 0320-852-617 Fax: (84) 0320-856-650 Main products: frozen suckling pig, pork in block/pieces for export	**Phu Cong Minh Trade And Service Co., Ltd. (PCM)** 9 Tran Doan Khanh Street District 1 Ho Chi Minh City, Vietnam. Contact: Nguy?n H?u Chung, CEO Tel.: (84-8) 829-3838 Fax: (84-8) 824-2901 Main products: value added processed meat for high end market
Foodstuff Processing for Export Co. Ltd Add: 48B, Team 25, Group 9, Quan Tru commune, Kien An Dist., Haiphong. Tel: 031-877-307; Fax: 031-876-177 Contact: Mrs. Nguyen Thi Thanh Hao, Director H/P: 090-344-6928 Main products: frozen suckling pig, pork in block/pieces for export.	**Royal-Vissan Canned Food Processing JVC** 420 No Trang Long Street Binh Thanh District Ho Chi Minh City, Vietnam. Tel.: (84-8) 843-3907 / 843-2366 Fax: (84-8) 843-2372 Contact: Mr. Van Duc Muoi, Director of planning and investment. Tel.: (84) 090-382-5098 Main products: frozen, fresh, processed pork, beef, chicken
Vietnam Animal Processing Enterprise for Export (Anprex Haiphong) An Duong Commune An Hai Distr, Haiphong. Tel: 031-871-631; Fax: 031-871-813 Contact: Mr. Vu Van Tanh, Director; H/P: 091-353-8582 Main products: frozen suckling pig, pork in block/pieces for export.	**Tuyen Ky Food Co. Ltd.** 189 Do Ngoc Thach Ward 4, Dist. 11
Haiphong Foodstuff Processing for Export Enterprise	

	Ward 1, Dist. 11 Ho Chi Minh City, Vietnam Contact: Mr. Sam Hong Ky, Owner or Mr. Dinh Ngoc Tuan, Deputy Director of Sale Tel.: (84) 090-372-5398; Tel.: (84-8) 855-6586; Fax: (84-8) 856-4902 Main products: dried and canned pork, beef. **Tuy Hoa Producing Agricultural And Fishery**

[1] Royal Danish Embassy - Danish Economic and Commercial Office (12/2001) *The pig meat sector of Vietnam: An analysis of business opportunities for Danish Companies in Vietnam,* Report of the Danish Embassy, p.9

[2] Royal Danish Embassy, p. 31; "When compared to the rest of the world, meat prices in Vietnam are still relatively high and not competitive, e.g., exported pork is quoted at US$ 750 per ton in Red River Delta and USD $900-1000 in the south, while U.S. companies sell leaner export products for US$600-700, and the Chinese for US$650 per ton."

[3] Equipment was primarily imported from northern European countries.

[4] These figures were provided by industry executives as well as analysis of published reports and marketing materials from 1999 to the present day. It is standard practice for Vietnamese firms to under-report growth and expansion, and the tax and regulatory system has yet to enforce accounting standards.

[5] Given the limited pool of investment capital and significant competition between processing firms whether provincial (state) food companies, private, joint venture or foreign firms, accessing subsidized (whether loan guarantees or low interest) state investment capital will be more difficult to justify as the downstream markets are competitive.

[6] Royal Dutch Embassy, p.24

[7] Numerous slaughterhouses did not permit research teams to enter slaughterhouse, citing hygiene reasons, but also due to protecting their company's real or perceived competitive advantage.

[8] Executives at CP Thailand stated that products are shipped by air from HCMC to Hanoi to ensure

[9] According to Mr. Vu Van Thang, Director of Anprex, Haiphong.

[10] These firms are based in HCMC

[11]

[12] Danish Embassy, p.24

[13] Flow through or potential nameplate capacity is very limited in comparison with international standard equipment. The biggest of these firms may process upwards of 200 90kg hogs per day at best.

[14] Dutch Embassy, p.23 & Mekong Research (2002?) *The Livestock Sector, Opportunities for Canadian Suppliers of Breeding Animals and Genetic Materials*, p.6

[15] According to the Meat Process Report Newsletter, consumption in Taiwan is above 50 kg per year.

[16] Danish Embassy, p. 22 & Mekong Research, p.6

[17] ANZDEC (2000) Vietnam Agricultural Sector Program, Phase I Technical Report, ANZDEC Consultants, p. 18

[18] Mekong Research, p.8

[19] According to CP Livestock

[20] Danish Embassy, p.32

Report prepared by Booth LeChay & Associates Ltd., Hanoi
Southeast Asia Division (PSE)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 944-1604
E-mail: pse@dfait-maeci.gc.ca

Reports are available from:

- DFAIT's InfoExport Internet site (http://www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

Juin 2003

Équipements de chaînes d'abattage et de transformation de la viande - Étude - Viêt-nam

Préparé par
Booth LeChay & Associates Ltd., Hanoi
et le
Service des délégués commerciaux du Canada

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Résumé

Le rapport qui suit consiste en une analyse de la demande sur le marché des équipements de chaînes d'abattage et de transformation de la viande au Vietnam. Cette analyse du marché et des investissements a pour objet de déterminer les débouchés actuels et imminents qui s'offrent aux entreprises canadiennes sur ce marché.

Le secteur de la transformation de la viande (essentiellement de porc) entre dans une période que l'on peut qualifier d'émergence d'un marché; les entreprises procèdent à l'heure actuelle au renforcement de leurs capacités en matière de technologie des chaînes d'abattage et de transformation de la viande. De plus, les réseaux d'approvisionnement en amont, des aliments pour le bétail aux élevages, abandonnent le modèle de l'exploitation familiale pour adopter un modèle agro-industriel, avec les gains d'efficacité qui en découlent.

Les entrevues réalisées auprès de cadres dans les régions du delta de la rivière Rouge et du delta du Mékong ont révélé que les investissements actuels et prévus dans les équipements sont estimés à environ 106,3 millions de dollars (70 millions $US). Ce montant inclut seulement les investissements des entreprises interrogées, ce qui indique que la taille de ce marché est en fait nettement supérieure. La demande d'équipements se répartit entre le marché des équipements modestes à faible volume et les installations clés en main pour les chaînes de production secondaire totalement ou semi-automatisées (de la chaîne d'abattage à la transformation à valeur ajoutée). Il existe également une forte demande sur le marché des équipements de conditionnement.

La plupart des entreprises interrogées ont défini clairement des plans de croissance, qui reposent essentiellement sur la disponibilité de ressources en capital internes ou le financement par actions. On ignore pour l'instant si ces plans vont s'avérer efficaces, plus particulièrement du point de vue du respect des normes de production internationales. Toutefois, les mots « norme et hygiène » sont les nouveaux slogans de l'industrie. Une partie de ces efforts sont motivés par l'intérêt accordé aux marchés étrangers où des normes phytosanitaires sont en vigueur, plutôt qu'au marché vietnamien. Ces investissements importants sont en fait une réponse aux limites inhérentes à la capacité de production des entreprises d'abattage et de transformation de la viande, ainsi qu'à l'augmentation de la consommation de viande fraîche et de produits de viande transformée.

Ces plans d'investissement s'inscrivent dans le contexte d'une augmentation de la consommation de viande de 17,9 kg à 22,5 kg par habitant et par année de 1995 à 1999. Selon les estimations récentes, la consommation actuelle se situerait à 25 kg par habitant et par année. Selon les prévisions gouvernementales, la consommation devrait passer à 35 kg d'ici 2010[1]. Cette demande potentielle importante doit toutefois être traitée avec réserve; en effet, les méthodes de collecte de données statistiques au Vietnam sont contestables et il est nécessaire d'effectuer une lecture conservatrice du marché. Toutefois, l'augmentation des prix de détail du porc est révélatrice de la hausse de la demande.

Les politiques gouvernementales encouragent fortement les investissements dans la technologie agroalimentaire et favorisent l'accès à des prêts subventionnés ou des garanties de prêt. Les dépenses d'investissement réalisées concrètement dans le cadre de ce programme restent toutefois à chiffrer, même si les cadres interrogés ont déclaré que l'accès à ces capitaux d'investissement sera compétitif et basé sur les lois du marché. Ces politiques sont également appuyées par des programmes d'encouragement à l'exportation de viande de porc. De plus, les entreprises vietnamiennes devront faire face aux pressions de la concurrence sur le marché intérieur en 2006, lorsque l'Accord de libre-échange de l'ANASE entrera en vigueur et que les taxes à l'importation des produits de viande transformée passeront d'un taux se situant entre 20 et 30 % à l'heure actuelle, à 5 %. Les discussions actuelles entourant l'adhésion de la Chine à l'ANASE se traduiront également par des pressions importantes, car les producteurs de porc chinois pourraient accéder au marché, à un coût nettement inférieur[2]. D'autres traités commerciaux, comme l'Accord commercial bilatéral avec les États-Unis et la demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) d'ici 2005 présentée par le Vietnam, contribuent également à augmenter les tensions.

Il n'existe pas encore de marché des équipements compétitif et stable où les entreprises ont une part de marché solide et bien définie; toutefois, la concurrence augmente et la pénétration de ce marché nécessitera le déploiement d'efforts énergiques de la part des fabricants canadiens d'équipements de chaînes d'abattage et de transformation de la viande. Les entreprises régionales et étrangères qui sont déjà présentes sur ce marché mettent aujourd'hui l'accent sur la solidification des marchés existants et l'expansion, pour tirer profit des débouchés importants qui se présentent.

Table des matières

Résumé
Aperçu du marché
Aperçu : Structure du secteur de transformation de la viande
Projets d'investissement précis
Contexte de la demande d'équipements de transformation de la viande
Politiques gouvernementales
Pratiques commerciales pour la vente d'équipements au Vietnam
Concurrence sur le marché des équipements de chaînes d'abattage et de transformation de la viande
Principaux contacts et services de soutien

Aperçu du marché

Introduction : Demande du marché en émergence

Le secteur de la transformation de la viande (essentiellement de porc) entre dans une période que l'on peut qualifier d'émergence d'un marché - les entreprises commencent à effectuer des investissements importants dans la technologie de production.

La croissance des marchés de consommation intérieurs et l'expansion des marchés d'exportation ont atteint des niveaux tels qu'il est nécessaire d'effectuer des

investissements de capitaux plus substantiels. Les équipements de transformation mécanisés sont inexistants (essentiellement abattage manuel), ou ne sont ni fiables ni efficaces, et les sous-processus de production mis en place ne sont pas non plus efficaces. Les chaînes de congélation et le petit nombre de machines autonomes (comme les machines à ébourrer) qui ont fait l'objet des investissements initiaux au début des années 90 ont fait leur temps ou leur capacité de production est faible. Plus important encore, la plupart des entreprises se convertissent actuellement de la production manuelle à la production mécanisée.

La majorité des cadres interrogés accordent la priorité à l'amélioration des normes de production des chaînes d'abattage et à la consolidation des marchés existants, ainsi qu'à la poursuite de leur expansion sur les marchés des produits de viande à valeur ajoutée (saucisses et viandes cuisinées) et d'autres types de viandes transformées (poulet et boeuf).

On constate une prise de conscience de la nécessité de revoir l'ensemble des processus de production, en mettant l'accent sur les exigences cruciales en matière d'hygiène. La demande d'équipements de production et de technologies alimentaires conformes aux normes internationales, ce qui inclut le service et l'entretien connexes, est forte. Cette exigence de qualité et de service est justifiée par le mauvais rendement des équipements étrangers remis à neuf et peu coûteux, qui ont été achetés entre le début et le milieu des années 90[(3)].

Croissance récente et potentielle

Les tendances en matière de croissance au Vietnam suivent un modèle classique de hausse du niveau de vie et d'apparition de nouveaux marchés de consommation. La croissance de la demande d'aliments de spécialité découle de l'urbanisation, de la nécessité de gagner du temps et l'évolution des styles de vie. L'expansion en cours des points de vente au détail, des supermarchés et des franchises de restauration rapide stimulent également la demande de viande transformée. De plus, la consommation de produits alimentaires locaux est en hausse, avec l'afflux de touristes étrangers.

Les cadres de l'industrie se familiarisent avec les facteurs les plus importants pour accéder aux marchés d'exportation. La plupart des entreprises sont conscientes de la nécessité de déployer des efforts pour se conformer aux normes internationales et améliorer sensiblement les processus de production. Les mots « normes et hygiène » deviennent les nouveaux slogans de l'industrie. La croissance des exportations demeure limitée par l'absence de traités ou d'autres accords stables dans le domaine vétérinaire, ce qui constitue un obstacle aux exportations. La Russie est le seul pays qui possède un traité vétérinaire polyvalent avec le Vietnam. Le Canada a récemment accepté des certificats vétérinaires pour neuf produits de la viande et du bétail, mais l'objectif de ces accords était plus d'obtenir un accès au matériel génétique canadien que d'assurer l'accès des produits vietnamiens au marché canadien (proposition à beaucoup plus long terme).

Plans de croissance individuels des entreprises vietnamiennes

La plupart des entreprises locales ont défini clairement des plans de croissance, qui reposent essentiellement sur la disponibilité de ressources en capital internes ou un important financement par actions. Étant donné les revenus actuels de ces entreprises, ainsi que le coût de production très faible, des capitaux sont disponibles pour investir dans les équipements.

Globalement, l'industrie a crû de 4,4 % par année, même si la croissance individuelle est souvent beaucoup plus élevée et, dans certains cas, peut se situer entre 10 % et 20 % par année[(4)]. Ces taux reflètent la croissance de l'économie vietnamienne au cours des dernières années.

Aperçu : Structure du secteur de transformation de la viande

Structure

Selon les analystes de l'industrie, il existe environ 290 abattoirs au Vietnam. La majorité de ces entreprises sont ou étaient des sociétés d'État et beaucoup ne sont pas compétitives. Un nombre élevé de ces entreprises végètent ou sont condamnées à disparaître à mesure que des sociétés plus efficaces répondant aux forces du marché s'approprient leur modeste part de marché, et que l'État réduit les subventions en raison de la demande de capitaux d'investissement sur le marché compétitif[5]. Les normes d'application de la réglementation n'ont pas encore influé sur la structure de ce secteur.

Le secteur compétitif de transformation de la viande peut être divisé en quatre niveaux, selon les critères de volume de la production, de perfectionnement de la gestion et de couverture géographique et d'envergure relatives.

Le premier niveau est constitué de trois grandes sociétés d'État intégrées :

- Vietnam Animal Industry Corporation (VISSAN);
- Ha Long Canned Foods Joint Stock Listed Company;
- Animex.

Ces entreprises possèdent une combinaison d'abattoirs, d'usine de transformation et d'établissements de réfrigération à Hô Chi Minh-Ville (HCMV), Danang et Haiphong (dans ce dernier cas seulement Ha Long Canned Foods). VISSAN est la seule entreprise qui soit totalement intégrée, depuis les parcs d'engraissement jusqu'aux points de vente au détail. Certains ont déclaré que les usines d'Animex étaient au nombre des rares usines vietnamiennes à se conformer aux normes d'hygiène internationales (seulement trois entreprises vietnamiennes sont conformes aux normes internationales[6], même si cela n'a pu être vérifié durant les activités de recherche sur le terrain[7]). Ces trois entreprises emploient plus de 1 000 personnes chacune. Elles vendent à la fois sur le marché intérieur et à l'exportation. Elles produisent chacune plus de 50 000 tonnes par année.

Le second niveau est composé des entreprises qui produisent de 5 000 à 50 000 tonnes par année. Seulement deux entreprises se situent actuellement à ce niveau de production, mais il est probable que s'ajoutent d'ici peu à la liste des acteurs régionaux d'importance, car la concurrence s'intensifie et que les marges bénéficiaires chutent, encore que les coûts du transport demeurent élevés[8]. Cette situation reflète l'environnement concurrentiel, caractérisé actuellement par un approvisionnement insuffisant, une forte demande et des marges bénéficiaires élevées, caractéristiques qui devraient changer au cours du prochain cycle du marché.

Le troisième niveau est constitué d'environ 20 à 30 abattoirs et entreprises de transformation de la viande. Ces entreprises sont essentiellement actives dans les domaines de l'abattage et de la congélation et plus récemment, de l'élevage porcin, pour contrôler les réseaux d'approvisionnement. La valeur ajoutée en amont, comme celle que produit le porc cuisiné et tranché pour le marché de détail, est une nouveauté sur ce marché. Ces entreprises sont concentrées dans :

- la ville de Haiphong et les provinces environnantes du delta de la Rivière Rouge;
- HCMV et la région environnante.

Elles emploient en moyenne de 100 à 200 personnes. Facteur important à souligner, selon les cadres de l'industrie, il existe d'autres entreprises qui sont bien connues, mais celles-ci sont essentiellement des sociétés commerciales. Les entreprises du troisième niveau produisent de 1 000 à 5 000 tonnes par année autant pour le marché intérieur (particulièrement le marché de gros) que les marchés d'exportation.

Selon les analyses de l'industrie, les entreprises du quatrième niveau se chiffrent « par centaines ». Elles se consacrent à un éventail beaucoup plus diversifié d'activités, depuis l'abattage jusqu'à la production à valeur ajoutée, comme les viandes transformées et les viandes fraîches cuisinées pour des marchés pratiquement exclusivement locaux. Dans la ville de Haiphong seulement, il y aurait plus de 20 petites entreprises se consacrant à ces activités[9]. Il s'agit essentiellement d'entreprises familiales. La plupart d'entre elles produisent nettement en deçà de 1 000 tonnes par année, et les entreprises de transformation à valeur ajoutée produisent moins de 10 tonnes par année.

Gamme d'équipements de transformation de la viande

Après recherches et inspections dans les usines, il est clair que des équipements de transformation de la viande mécanisés sont utilisés dans les chaînes d'abattage aux étapes notées ci-dessous. Il convient de souligner que la majorité de ces équipements sont vieux, que leur productivité est faible et qu'ils ont besoin d'être modernisés, à l'exception de ceux des nouvelles entreprises de transformation de la viande qui ont pour client les consommateurs à revenus élevés[10]. La majorité des processus ou équipements de production de ces entreprises ne satisfont pas aux normes internationales de certification des équipements[11]. Le tableau suivant présente un portrait général des gammes d'équipements.

Tableau des processus de production mécanisés

Taille de l'entreprise (tonne-année)	Enclos	Poste d'abattage	Abattage et préparation	Chaîne d'abattage primaire	Chaîne d'abattage secondaire	Valeur ajoutée
+50 000	Non	Non	non/oui	oui/non	non/oui	Oui
5 000-50 000	s/o	s/o	s/o	s/o	s/o	s/o
1 000-5 000	Non	Non	non/oui	non/oui	non	non
<1 000	Non	Non	non	non	non	oui

Source : *Recherche sur le terrain et entrevues auprès d'experts réalisées par BLCA*

Élaboration de processus de production

Une fois de plus, il existe une demande importante d'équipements de transformation de la viande et de chaînes d'abattage, ainsi que de capitaux pour les financer. L'amélioration de la technologie est absolument nécessaire pour surmonter les contraintes actuelles.

À l'heure actuelle, l'industrie est caractérisée par l'absence d'hygiène, tant au niveau de l'abattage des animaux que de la transformation de la viande et du système de distribution. Les problèmes découlent de l'arrivée d'animaux de piètre qualité et en mauvais état aux abattoirs, puis de la contamination récurrente de la viande, au cours des diverses étapes depuis l'abattoir jusqu'au consommateur final, en passant par le transformateur et le détaillant[12].

Des débouchés dans la mire
La mine d'or que représente le secteur de l'aquaculture en pleine effervescence rappelle constamment aux cadres des entreprises de transformation de la viande que leur secteur également présente un potentiel de croissance commerciale importante. Ces cadres se familiarisent également avec les facteurs requis pour assurer la croissance et le développement de leurs entreprises, et tirer profit des débouchés ou relever les défis dans ce secteur. *Entrevue sur place de BLCA*

Croissance des équipements de transformation dans l'avenir

Les projets d'investissement individuels sont répartis en fonction de l'échelle de production. À l'exception de VISSAN, la plupart des investissements sont centrés sur une semi-mécanisation. Ces projets vont des projets clés en main complets à des unités de production individuelles, comme une petite machine à fabriquer des saucisses. La croissance se repartit entre l'échelle et les processus de production.

Grande échelle - Projets clé en main pour la production en usine

- Des investissements modestes de 1,5 million de dollars (1 million $US) aux gros investissements dans des usines multiples se chiffrant à 60,7 millions de dollars (40 millions $US).
- Potentiel important sur le marché des usines clé en main. Ce marché est limité aux producteurs du premier niveau.

Échelle moyenne à petite - Équipements pour les processus de production secondaires :

Les processus de production d'échelle moyenne à petite s'adressent essentiellement aux entreprises qui produisent plus de 5 000 tonnes par année(13). Ces entreprises sont généralement ignorantes de la technologie disponible, même si le capital n'est pas considéré comme un obstacle. Cela reflète le « stade précoce » d'évolution du marché, ainsi que le nombre limité d'échanges techniques après l'isolement diplomatique du Vietnam (les États-Unis n'ont levé l'embargo qu'en 1995), et un passé marqué par le recours à la technologie du bloc de l'Est et le manque de ressources. Les équipements suivants sont nécessaires :

- Équipements pour postes d'abattage : débouchés potentiels pour les équipements au CO_2 ou les équipements de trépanation, équipements de convoyage mécanisés.
- Machines à ébourrer, équipements pour l'échaudage, le lavage et la préparation des animaux (hygiène) avant l'abattage.
- Technologie des convoyeurs et des chaînes de découpe.
- Technologie de transformation secondaire, comme les broyeurs, les mélangeurs, les malaxeurs et les équipements de convoyage.
- Systèmes d'hygiène et de sécurité.
- Processus à valeur ajoutée comme la technologie des fumoirs, les machines de fabrication de saucisses et autres.
- Équipements de transformation du poulet et du boeuf.

Petite échelle - Équipements autonomes

Il existe une vaste demande pour les petits équipements autonomes. Le niveau des prix des différents processus de production est un facteur crucial de demande de ces équipements. Les besoins déclarés concernent les petits hachoirs, broyeurs et mélangeurs, les machines de fabrication de saucisses et autres machines de transformation de la viande. Ce marché est très difficile à cerner avec exactitude. Pour déterminer la demande d'équipements, il serait à l'évidence nécessaire d'effectuer des études de marché et des études d'équipement plus approfondies.

Projets d'investissement précis

En raison de la brièveté de l'analyse, la liste des plans d'investissement est incomplète. Étant donné la demande générale dans l'industrie, la plupart des entreprises sont à l'heure actuelle à la recherche de nouveaux équipements ou le seront dans un proche avenir. Les cadres interrogés ont précisé les projets suivants :

Entreprise	Potentiel d'investissement ($US)	Équipements
Haiphong Food Processing	de 1 à 3 millions	Expansion de la production pour inclure l'abattage et la transformation du boeuf, améliorer la technologie des chaînes d'abattage existantes, expansion dans le domaine de la production à valeur ajoutée avec une capacité de 3 à 5 tonnes par jour.
Tragoco Haiphong	2 millions	Potentiel de projets clé en main de transformation de la viande congelée, plans d'ajout d'une chaîne d'abattage de la volaille, *nouvelles possibilités d'investissement**.
Anprex Haiphong	2 millions	Potentiel de projets clé en main de transformation de la viande congelée, plans d'ajout d'une chaîne d'abattage de la volaille, technologie de transformation des os.
Nam Dinh Export	500 000 et plus	Technologie des postes d'abattage, technologie des chaînes d'abattage, potentiel de production à valeur ajoutée, capacité de 20 à 40 tonnes par jour, possibilité d'ajout de la technologie des chaînes d'abattage de la volaille.
Hai Duong Food	N/D	Programme de contrôle des aliments à la seconde étape d'investissement pour des produits de viande transformée, impératifs d'investissement pressants.
Phu To Food	N/D	Normes d'amélioration du contrôle de la qualité.
CP Livestock	de 10 à 15 millions	Achèvement d'une chaîne de transformation, chaîne d'abattage.
Tuyen Ky	N/D	Chaîne d'emballage et de mise en conserve.
Phu Cong Minh	N/D	Équipements d'emballage.
Dong Ngai Livestock	700 000	Équipement pour une chaîne d'abattage complète, capacité de 60 porcs par jour.
Le Gourmet	N/D	Équipements de conditionnement.
VISSAN	40 millions	Cinq nouvelles usines de production clé en main.

Contexte de la demande d'équipements de transformation de la viande

Demande du marché intérieur de la consommation

La hausse de la prospérité économique au Vietnam a un lien direct avec la croissance de la consommation alimentaire et des demandes correspondantes sur les marchés de la viande transformée. La consommation moyenne annuelle de viande par habitant est passée d'environ 17,9 kg à 22,5 kg de 1995 à 1999. (Il est particulièrement difficile d'obtenir des statistiques exactes et non biaisées au Vietnam; il est presque certain que la consommation a augmenté de 10 % par année depuis lors.) Selon les projections du gouvernement, la consommation passera à 30 kg par habitant en 2005 et à 35 kg par habitant d'ici 2010[14]. Le gros de la consommation de viande correspond à la viande de porc, dont la consommation est en hausse de 60 %. Si l'on tient compte des tendances régionales en matière de consommation de porc, qui atteint 50 kg par habitant par

année, la demande continuera à croître durant une longue période[15]. La hausse de la consommation parle d'elle-même, mais l'amélioration de l'efficacité des réseaux d'approvisionnement en amont et l'expansion du marché en aval confirment un développement axé sur les forces du marché de ce secteur.

Aliments pour animaux : demande croissante et offre limitée
La production d'aliments industriels pour animaux a augmenté de 23 % en 1999 par rapport à 1998 (dernière année pour laquelle des statistiques étaient disponibles). La part de la consommation d'aliments industriels pour animaux est passée de 1 % à 27 % au cours de la même période. La demande d'aliments industriels pour animaux augmente, alors que les prix chutent; c'est là un indice important que les marchés deviennent de plus en plus efficaces. Les étrangers investissent aujourd'hui dans ce secteur et cette croissance du marché de l'alimentation animale devrait se poursuivre, étant donné que la demande actuelle se situe à environ 2 à 3 millions de tonnes par année, alors que l'offre n'est que de 1,5 million de tonnes par année. *Ambassade du Danemark, 2001*

Hausse de l'offre de viande, particulièrement de porc

Globalement, l'industrie de la viande produit à l'heure actuelle de 1,7 à 1,9 million de tonnes par année : 77 % de porc, 16 % de volaille et 7 % de boeuf et de buffle. La viande de porc est la principale viande de choix au Vietnam[16].

Le cheptel national de porc a augmenté au taux de 5 % par année depuis 1990. De plus, le taux d'exploitation a progressé de près de 7 % par année. À 5,9 %, le taux de croissance a été supérieur au cours de la première moitié de la décennie (1990-1994) au taux de 3,5 % enregistré de 1995 à 1998. Le poids des animaux a augmenté, passant de 59 kg à 68 kg par tête.

Le nombre de buffles, qui sont essentiellement des animaux de trait, est en déclin. Les troupeaux de bovins comptent 4 millions de têtes au total, dont 40 % sont utilisés pour les travaux agricoles. Le cheptel et le taux d'exploitation annuel (mesuré en poids vif) se sont accrus de 5 % à 6 % depuis 1990. Depuis 1995, le taux de croissance annuel a ralenti à 3 %. La faiblesse de la demande, qui découle de l'absence d'installations de transformation du bétail (viande de qualité inférieure), est l'un des principaux facteurs qui explique la croissance limitée de l'offre[17].

Selon les statistiques officielles, 60 % de la population porcine est située dans le nord du pays. La plupart des exploitations sont de petite taille, soit de cinq animaux ou moins. C'est dans le Sud du Vietnam que se situent la plupart des grandes exploitations et des porcs de grande qualité du pays. Cinq pour cent des troupeaux de porcs sont élevés selon le modèle agro-industriel, c'est-à-dire qu'ils comptent des races améliorées génétiquement et que les bêtes sont nourries d'aliments industriels. Le second groupe d'exploitations qui produisent 10 % du cheptel national[18] correspond aux exploitations de taille moyenne qui possèdent environ 100 porcs. Ces exploitations procèdent à l'heure actuelle à l'adoption des modèles agro-industriels et dans un proche avenir, elles constitueront un moteur important de la croissance de l'offre.

Soixante-dix pour cent de la viande de porc est vendue fraîche sur le marché et les 30 % restants sont transformés. Les stocks de viande de porc importée de qualité supérieure se vendent plus cher sur le marché, en fait à des prix supérieurs de 50 % à ceux de la viande nationale de moindre qualité[19]. *La demande de porc amélioré génétiquement a atteint des sommets et plusieurs entrevues réalisées auprès de cadres d'entreprise ont révélé qu'ils étaient en communication directe avec des entreprises de génétique canadiennes et américaines. Plusieurs entreprises de transformation ont également déclaré qu'elles aimeraient importer du porc canadien congelé.*

Augmentation des exportations

Les exportations de porc ont augmenté rapidement, passant de 18 000 tonnes en

2000 à 32 000 tonnes en 2001[20]. Les cadres de VISSAN ont déclaré qu'ils avaient perdu le marché russe, au profit des exportations américaines et chinoises, ce qui leur laisse seulement les marchés de Hong Kong et, dans une moindre mesure, du Cambodge et du Japon. Le principal obstacle à la hausse des exportations, hormis les coûts de production élevés, est l'absence d'accords vétérinaires bilatéraux. La Russie (CEI) est le seul pays à avoir conclu des traités vétérinaires bilatéraux. La Chine, la Malaisie, la République de Corée et le Japon n'ont délivré que des permis temporaires. En règle générale, l'absence de moyens de financement à l'exportation accessibles aux entreprises, qu'il s'agisse de sources gouvernementales ou de banques commerciales, constitue un autre obstacle.

Politiques gouvernementales

Des signes encourageants

La plainte la plus fréquente des cadres d'entreprise concernait l'absence de politiques gouvernementales proactives afin d'encourager les secteurs de l'élevage et de la transformation de la viande. Cette attitude a commencé à changer en 2001, année où de nouvelles politiques axées sur l'industrie agroalimentaire ont été adoptées.

- Le 2 janvier 2001, le premier ministre du Vietnam a signé la Décision n° 02/2001/QD-TTg visant à mettre en oeuvre des politiques d'aide financière au secteur agroalimentaire. Selon cette décision, les entreprises agroalimentaires peuvent obtenir jusqu'à 90 % de leur investissement total du Fonds d'aide au développement (FAD). Le FAD offre également des garanties de 100 % de la valeur du prêt à ces entreprises, dans le cas où elles peuvent obtenir des prêts ou un financement d'autres sources.
- La Décision 133/2001/QD-TTg, datée du 10 septembre 2001 du premier ministre a également accordé le feu vert à l'obtention de prêts par les entreprises agroalimentaires.

Toutefois, les entreprises interrogées ont déclaré qu'il était difficile d'obtenir un financement du FAD. Les décisions de financement sont prises par les comités populaires provinciaux et les fonds sont partagés entre les différents secteurs agroalimentaires, où dominent les entreprises d'État, peu importe leur enregistrement. Globalement, le FAD est disponible pour moins de 15 % des entreprises du secteur privé du Vietnam, même si ce secteur réalise la majorité des exportations et des créations d'emplois. Les entreprises de transformation de la viande ont déclaré accorder la préférence à d'autres sources de financement, généralement le financement du « marché semi-clandestin », même si les banques commerciales sont de plus en plus actives.

Le gouvernement du Vietnam a également créé des incitatifs afin d'encourager les investissements et le développement dans le secteur agroalimentaire. Par voie de la Résolution n° 6-NQ/TW, du 10 novembre 1998, le gouvernement a inscrit l'élevage du bétail sur la liste des secteurs de production officiels de l'économie nationale. Cette décision aura des répercussions très importantes, étant donné que la reconnaissance officielle de ce secteur établira les jalons des plates-formes de politiques et d'activités de programmes interministérielles. Plus récemment, la Décision 65/2001/QD-BTC du ministre des Finances, datée du 29 juin 2001, fournit une prime d'encouragement à l'exportation de porc d'une valeur de 900 VND (équivalent en dollars canadiens?) pour chaque dollar d'exportation. Il existe un certain nombre d'autres documents juridiques qui accordent des incitatifs à l'élevage et à la transformation du bétail.

Selon le ministre des Finances, les équipements de transformation de la viande sont sujets à une taxe à l'importation de 3 % à 5 %. La taxe visant les équipements destinés aux projets spéciaux peut faire l'objet d'une exonération. Toutefois, tous les équipements sont sujets à une TVA se situant entre 5 et 10 % (TPS), bien que l'imposition de cette taxe doive être confirmée au cas par cas. Dans certaines régions, d'autres incitatifs fiscaux pourraient être offerts aux transformateurs de viande, par exemple les incitatifs aux régions éloignées.

Au fur et à mesure que se rapproche l'échéance de mise en oeuvre des réductions tarifaires dans le cadre de l'Accord de libre-échange de l'ANASE (AFTA), le Vietnam sera confronté à de sérieuses difficultés de maintien et de développement de sa production intérieure de viande transformée. La taxe actuelle sur les produits de viande transformée importés se situe entre 20 % et 30 %, et les produits du porc sont les plus taxés. Lorsque l'AFTA entrera en vigueur en 2006, la taxe s'appliquant à la viande transformée sera réduite à 5 %. Il est plus difficile de prédire les répercussions possibles de l'Accord commercial bilatéral avec les États-Unis et de l'Accord sur l'OMC, quoique nombre de pays mèneront des négociations préalables à l'accession pour ce qui concerne les produits de base comme le porc et le boeuf. Les entreprises vietnamiennes interrogées étaient bien informées de l'évolution du contexte, même s'il n'existe aucune association nationale représentant le secteur.

Pratiques commerciales pour la vente d'équipements au Vietnam

Représentation

Essentiellement, les clients vietnamiens préfèrent acheter des équipements importés d'entreprises et de fabricants qui ont des représentants au Vietnam, qu'il s'agisse de bureaux de représentation ou d'entreprises locales ayant des concessions, ou importer les équipements en les commandant à titre indépendant. La représentation sur place s'est avérée le moyen le plus efficace de vendre des équipements au Vietnam. Les consommateurs vietnamiens aiment avoir des preuves « tangibles » de l'attachement du fabricant au marché, et ils souhaitent être en mesure de communiquer avec lui rapidement et facilement en cas de problèmes techniques (le service après-vente et la formation seront des facteurs de vente de plus en plus importants). Les représentants sur place sont mieux placés pour comprendre les douanes et la réglementation commerciale, pour structurer les accords de vente d'équipements plus efficacement et plus économiquement. Ils sont également mieux placés pour aider les clients dans leurs efforts pour obtenir un prêt à des conditions de faveur, pour remplir les formalités douanières, pour assurer le suivi des livraisons, etc. Le Vietnam est une économie en développement et il peut encore bénéficier de prêts et de subventions à des conditions de faveur offerts par un certain nombre de sources bilatérales et multilatérales, dont un grand nombre sont mises à profit par des fabricants du même pays d'origine.

Marketing et promotion

La façon la plus efficace pour faire la promotion des équipements consiste à participer aux foires commerciales, dans la mesure du possible, et à organiser des séminaires techniques avec la participation des entreprises qui utilisent le produit en bout de ligne, des ministères concernés et des autorités provinciales. Le suivi des séminaires devrait inclure des rencontres avec des décideurs de l'entreprise. Les fonctionnaires ministériels sont importants dans les cas où les entreprises appartiennent à l'État. Le matériel publicitaire doit être adapté au style local et présenté en vietnamien. Les visites techniques des établissements de fabrication d'équipements ou des installations à équiper sont utiles, car elles permettent un marketing plus direct.

Vente d'équipements

La plupart des ventes d'équipements se font dans le cadre de relations individuelles entre un concessionnaire ou un représentant et les cadres de l'entreprise concernée. L'établissement de relations est de la toute première importance. Les cadres visités ont déclaré qu'ils avaient reçu des vendeurs dans le passé mais que les suivis avaient été généralement insatisfaisants et sporadiques. La demande de catalogues formulée pendant notre étude témoigne de la curiosité et de la demande de la clientèle. Les visites d'établissement au Canada revêtent une grande importance, et le traitement rapide des demandes de visas d'affaires est crucial. Plusieurs cadres d'entreprise ont précisé que la difficulté d'obtention de visas canadiens était considérée comme un signe que le Canada (en règle générale) n'est pas intéressé à faire des affaires. Il s'agit d'une perception qu'il convient de

changer et ce, rapidement. Les changements récents apportés au processus de délivrance des visas par le consulat général du Canada à HCMV (à partir de janvier 2003) devraient répondre, nous l'espérons, à certaines de ces préoccupations (plus important encore, accélérer le délai de traitement des demandes). Les entreprises canadiennes, qui souhaitent organiser les visites de Vietnamiens au Canada, devraient informer la section des Affaires commerciales de l'ambassade ou du consulat général du Canada dès qu'elles sont informées des visites possibles.

Les achats de gros équipements au Vietnam, particulièrement par les sociétés d'État, sont souvent effectués dans le cadre d'appels d'offres. Il est essentiel de se familiariser avec les clients et de se concerter avec eux avant que les documents d'appel d'offres ne soient préparés et communiqués au public. On peut ainsi faire en sorte que les cahiers des charges des équipements du fabricant correspondent aux cahiers des charges du document d'appel d'offres. Il faut de la patience et du temps pour ce faire. Le crédit-bail est une source possible de financement qui possède un certain potentiel au Vietnam, particulièrement au fur et à mesure que ce secteur est bien connu et se libéralise dans le cadre de l'Accord commercial bilatéral entre les États-Unis et le Vietnam.

Paiements et contrats

Le paiement des équipements importés se fait généralement par lettre de crédit. Il s'agit aujourd'hui d'une méthode courante au Vietnam. Tout problème avec les institutions vietnamiennes qui délivrent les lettres de crédit peut être soumis aux missions canadiennes au Vietnam. Tous les détails du contrat doivent être soigneusement analysés, particulièrement en ce qui a trait aux garanties et aux pièces de rechange, aux systèmes de paiement et aux taxes à payer. La stratégie de recours judiciaire n'est pas suggérée, étant donné que le système judiciaire vietnamien est peu développé et que les poursuites, particulièrement contre les sociétés d'État, sont difficiles. L'arbitrage à l'étranger entre la partie étrangère et la partie vietnamienne qui amorcent une relation commerciale est une pratique commerciale courante; une fois de plus, les tribunaux vietnamiens exigent que leurs décisions soient exécutées.

Les services d'Exportation et développement Canada et de la Corporation commerciale canadienne sont disponibles au Vietnam. Pour des précisions, communiquer avec les missions canadiennes au Vietnam.

Concurrence sur le marché des équipements de chaînes d'abattage et de transformation de la viande

Étant donné que le secteur de la transformation de la viande est un marché en émergence, il reste à se développer des marchés d'équipements concurrentiels, une fois définies les parts de marché des entreprises. La forte demande est récente et les entreprises qui ont une présence au Vietnam, soit des bureaux de représentation ou des réseaux de concessionnaires, saisiront les parts de marché qui se présentent à court terme.

L'ambassade du Danemark a axé ses efforts sur l'amélioration de l'accès des entreprises danoises aux marchés de l'élevage et de la transformation de la viande. À cet égard, elle a réalisé récemment une analyse du secteur de la viande de porc, et les efforts déployés par sa division commerciale pour promouvoir les relations commerciales bilatérales incluent la mise en place d'un programme de crédit mixte (crédit subventionné).

Deux transformateurs de viande du troisième niveau (moins de 5 000 tonnes par année) du Nord du Vietnam ont récemment effectué des travaux de modernisation de leurs usines avec des équipements allemands. Des cadres de VISSAN ont déjà parlé à des fabricants néerlandais, allemands, italiens et espagnols de leurs plans d'investissement d'une valeur de 40 millions de dollars.

Le marché compétitif des équipements est divisé en deux catégories : bureaux de représentation et accords de représentation avec des entreprises locales. Les

bureaux de représentation se consacrent la plupart du temps à une vaste gamme d'équipements de transformation des aliments et ils concentrent leurs efforts sur les grandes usines clés en main ou les équipements de processus secondaires plus coûteux. À l'heure actuelle, des équipements de marques Seiderman, Cossini et Mouler sont vendus dans le pays.

Il est plus difficile de trouver et de vérifier l'information relative aux sociétés commerciales vietnamiennes. Selon les personnes interrogées dans le cadre de la présente étude, ces entreprises commerciales semblent opportunistes, et elles signent rarement des accords de concessionnaire exclusifs; elles sont aussi réticentes à divulguer quels sont les équipements qu'elles représentent et qu'elles vendent, de peur de voir apparaître des concurrents dans le pays. Cette relation de concessionnaire est une stratégie de pénétration du marché que doivent envisager les entreprises canadiennes. Les missions canadiennes au Vietnam peuvent fournir des avis sur les entreprises, particulièrement lorsque celles-ci sont recommandées par des tiers.

Un certain nombre de pays, dont l'Espagne, les États-Unis et le Royaume-Uni, axent de plus en plus leurs efforts sur les missions commerciales visant le marché en croissance du conditionnement et de la préparation des aliments. Les missions canadiennes au Vietnam souhaitent organiser un séminaire et une mission techniques similaires, qui sont prévus pour 2003. Les parties intéressées sont invitées à communiquer avec ces missions (coordonnées ci-après).

Principaux contacts et services de soutien

Contacts au gouvernement du Canada

Ambassade du Canada au Vietnam
31, rue Hung Vuong
Hanoi, Vietnam
Tél. : (84-4) 823-5500
Téléc. : (84-4) 823-5333
Courriel : hanoi-td@dfait-maeci.gc.ca
Internet: http://www.infoexport.gc.ca/vn

Consulat général du Canada à Ho Chi Minh
Édifice Métropolitain
235, rue Dong Khoi, bureau 1002
District 1,
Hô Chi Minh-Ville, Vietnam
Tél. : (84 8) 824-5025
Téléc. : (84 8) 829-4528
E-mail: infocentre-hochi@dfait-maeci.gc.ca
Internet: http://www.infoexport.gc.ca/vn

Centres de services aux entreprises du Canada
Ligne sans frais : 1-888-811-1119
Internet : http://www.cbsc.org

Corporation commerciale canadienne
Centre Métropolitain
50, rue O'Connor, bureau 1100
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Tél. : 1-800-748-8191 ou (613) 996-0034
Téléc. : (613) 995-2121
Courriel : info@ccc.ca
Internet : http://www.ccc.ca

Centres de commerce international du gouvernement canadien
Liste Internet des adresses par province
http://www.strategis.ic.gc.ca/SSG/ia00008f.html

Ministère des Affaires commerciales et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Internet : http://www.dfait-maeci.gc.ca

Direction de l'Asie du Sud-Est (PSE)
Contact : Mme Shirley Ong, délégué commercial
Tél. : (613) 996-8199
Téléc. : (613) 944-1604
Courriel : shirley.ong@dfait-maeci-gc.ca

Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Contact : M. Richard Philippe, délégué commercial, Produits agricoles, aliments et boissons
Tél. : (613) 995-1773
Téléc. : (613) 943-8820
Courriel : richard.philippe@dfait-maeci.gc.ca

Exportation et développement Canada
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Tél. : 1-800-850-9626 ou

Courriel : strategis@ic.gc.ca	Tél. : 1-800-850-9626 ou (613) 598-2500 Téléc. : (613) 598-6697 Courriel : export@edc.ca Internet : http://www.edc.ca

Concurrents étrangers

Jons. Riechermann Hamburg Company (bureau de représentation de Hanoi) 108, rue Xuan Dieu District de Tay Ho Hanoi, Vietnam Contact : M. Nguyen Minh Tan, directeur des équipements de transformation des aliments Tél. : (84-4) 823-8661 Téléc. : (84-4) 823-8717 Représentant principal : M. Stephan Prutzmann Nombre d'employés : 17 (2 étrangers) Représentation : Équipements d'Allemagne et d'Italie vendus à VISSAN, toute l'information concernant les investissements dans des projets de transformation de la viande au Vietnam **Cong Ty Ha Yen (entreprise commerciale vietnamienne)** #7, C2, allée 178, rue Thai Ha Hanoi, Vietnam Tél. : (84-4) 537-2704 Téléc. : (84-4) 537-2378 Directrice : M^{me} Nguyen Thi Lan Anh Représentation : Équipements de transformation des aliments fabriqués localement et petits équipements étrangers **Techgel Ltd. (entreprise commerciale vietnamienne)** 11, rue Ly Van Phuc District 1 Hô Chi Minh-Ville, Vietnam Tél. : (84-8) 822-3118 Téléc. : (84-8) 820-5587 Représentant principal : M. Dang Cong Ngon	**Ferrostaal Ltd. (bureau de représentation de Hanoi)** Pièce 806, #2 Ngo Quyen District de Hoan Kiem Hanoi, Vietnam Représentant principal : M. Trinh Minh Tuan Tél. : (84-4) 826-8989, 826-8696 Téléc. : (84-4) 934 3422 Nombre d'employés : 5 Représentation : Équipements de transformation de la viande d'Allemagne; fourniture de gammes d'équipements ou de composantes individuelles pour projets clés en main; participation à plusieurs projets de transformation de la viande au Vietnam **Polyco Ltd. (entreprise de commerce et de fabrication vietnamienne)** 767, Giai Phong Hanoi, Vietnam Directeur : M. Dinh Van Thuan Tél. : (84-4) 864-1540 Téléc. : (84-4) 864-3779 Représentation : Équipements de transformation de la viande pour le marché national **Tetra Pak Juroong Pte. Ltd. (bureau de représentation de HCMV)** #138, Ly Tu Trong District 1 Hô Chi Minh-Ville, Vietnam Contact : M^{me} Tu Tél. : (84-8) 825-7100 Téléc. : (84-8) 825-7101 Représentant principal : M. Michael Zacka Représentation : Équipements de transformation de la viande

Contacts de l'industrie

Ces contacts sont répartis entre les deux grandes régions géographiques du Vietnam : le Nord du delta, région qui entoure la capitale, Hanoi, et son port, Haiphong, et le Sud du delta, région qui entoure le principal centre commercial du pays, soit HCMV. Ces deux régions abritent environ 40 % de la population du Vietnam, soit 80 millions d'habitants.

NORD DU DELTA	SUD DU DELTA
Kim Lien Food Processing Co. Ltd. D9 F1 Kim Lien District de Dong Da Hanoi, Vietnam Tél. : (84-4) 852-5628 Téléc. : (84-4) 852-5628 Contact : M^{me} Le Thi Tuyet, directrice Principaux produits : Porc, boeuf et poulet transformés à valeur ajoutée	**Dong Nai Livestock Company** Autoroute 238-1A Bien Hoa Dong Nai, Vietnam Tél. : (84) 061-817-153 Téléc. : (84) 061-823-102 Contact : M. Phung Khoi Phuc, directeur Tél. (84): 091-394-0877 Principaux produits : Porcs d'élevage, viande de porc transformée et fraîche
Hien Thanh Co. Ltd. 251 Minh Khai Hanoi, Vietnam Contact : M. Nguyen Minh Phong, directeur Tél. : (84-4) 636-2020 Téléc. : (84-4) 862-2209 Principaux produits : Viande transformée à valeur ajoutée	**CP Vietnam Livestock Co., Ltd, Food Business** Zone industrielle de Bien Hoa - N^{o} 2 Bien Hoa Dong Nai, Vietnam Contact : M. Piyachok Piyangsu, directeur d'usine Tél. : (84) 061-991-034 Téléc. : (84) 061-991020 Principaux produits : Poulet et porc transformés
Phu Tho Foodstuff for Export Enterprise Commune de Minh Phuong Ville de Viet Tri, province de Phu Tho Contact : M. Le Van Ban, directeur Tél. : (84) 0210-846-513 Principaux produits : Porcelets congelés, porcs ou parties de porc pour l'exportation	**Le Gourmet Co., Ltd** 80/12 Ba Huyen Thanh Quan District 3 Hô Chi Minh-Ville, Vietnam Tél. : (84-8) 935-1107 Téléc. : (84-8) 935-1106 Contact : M. Emmanuel Lepretre, directeur général Principaux produits : Viande transformée à valeur ajoutée
Hai Duong Food Processing Export Company 2, Le Thanh Nghi Province de Hai Duong Contact : M. Nguyen Thanh Dau, directeur; cell. : 091-325-578 Tél. : (84) 0320-852-617 Téléc. : (84) 0320-856-650 Principaux produits : Porcelets congelés, porcs ou parties de porc pour l'exportation	**Phu Cong Minh Trade And Service Co., Ltd. (PCM)** 9, rue Tran Doan Khanh District 1 Hô Chi Minh-Ville, Vietnam Contact : Nguy?n H?u Chung, directeur général Tél. : (84-8) 829-3838 Téléc. : (84-8) 824-2901 Principaux produits : Viande transformée à valeur ajoutée pour le marché haut de gamme
Foodstuff Processing for Export Co. Ltd Ajouter : 48B, équipe 25, groupe 9, commune de Quan Tru, district de Kien An, Haiphong Tél. : 031-877-307; téléc. : 031-876-177 Contact : M^{me} Nguyen Thi Thanh Hao, directrice Cell. : 090-344-6928 Principaux produits : Porcelets congelés, porcs ou parties de porc pour l'exportation	**Royal-Vissan Canned Food Processing JVC** 420, rue No Trang Long District de Binh Thanh Hô Chi Minh-Ville, Vietnam Tél. : (84-8) 843-3907 / 843-2366 Téléc. : (84-8) 843-2372 Contact : M. Van Duc Muoi, directeur de la planification et des investissements Tél. : (84) 090-382-5098 Principaux produits : Porc, boeuf et poulet congelés, frais et transformés
Vietnam Animal Processing Enterprise for Export (Anprex Haiphong) Commune de An Duong District de An Hai, Haiphong	**Tuyen Ky Food Co.Ltd.** 100, Da Nang Thanh

Tél. : 031-871-631; Téléc. : 031-871-813 Contact : M. Vu Van Tanh, directeur; cell. : 091-353-8582 Principaux produits : Porcelets congelés, porcs ou parties de porc pour l'exportation **Haiphong Foodstuff Processing for Export Enterprise**	189, Do Ngoc Thach Quartier 4, district 11 Hô Chi Minh-Ville, Vietnam Contact : M. Sam Hong Ky, propriétaire ou M. Dinh Ngoc Tuan, directeur adjoint des ventes Tél. : (84) 090-372-5398; Tél. : (84-8) 855-6586; Téléc. : (84-8) 856-4902 Principaux produits : Porc et boeuf séchés et en conserve **Tuy Hoa Producing Agricultural And Fishery**

[1] Ambassade royale du Danemark - Bureau économique et commercial du Danemark (12/2001) *The pig meat sector of Vietnam: An analysis of business opportunities for Danish Companies in Vietnam*, Rapport de l'ambassade du Danemark, p. 9

[2] Ambassade royale du Danemark, p. 31; [Traduction] « Lorsqu'on les compare à ceux du reste du monde, les prix de la viande au Vietnam demeurent relativement élevés et non compétitifs; par exemple, la viande de porc exportée est de 750 $US la tonne dans le delta de la Rivière Rouge et de 900 $US à 1 000$US dans le Sud, alors que les entreprises américaines vendent des produits d'exportation pour 600 $US à 700 $US la tonne et les entreprises chinoises demandent 650 $US la tonne. »

[3] Les équipements étaient essentiellement importés des pays du Nord de l'Europe.

[4] Ces chiffres ont été fournis par des cadres de l'industrie, et également tirés d'une analyse des rapports publiés et de matériel publicitaire de 1999 à aujourd'hui. C'est une pratique courante pour les entreprises vietnamiennes de sous-déclarer la croissance et l'expansion, et le système fiscal et réglementaire n'applique pas encore les normes comptables.

[5] Étant donné que les capitaux d'investissement disponibles sont limités et qu'il y a une forte concurrence entre les entreprises de transformation, qu'il s'agisse d'entreprises alimentaires provinciales (de l'État), d'entreprises privées, de coentreprises ou de sociétés étrangères, l'accès à des capitaux d'investissement de l'État subventionnés (qu'il s'agisse de garanties de prêt ou de faibles taux d'intérêt) sera plus difficile à justifier au fur et à mesure que les marchés en amont deviennent compétitifs.

[6] Ambassade royale du Danemark, p. 24.

[7] Nombre d'abattoirs ne permettent pas aux équipes de recherche d'entrer dans les abattoirs, invoquant des raisons d'hygiène, mais également pour protéger l'avantage concurrentiel réel ou perçu de leur entreprise.

[8] Les cadres de CP Thailand ont déclaré que les produits sont expédiés par avion de HCMV à Hanoi.

[9] Selon M. Vu Van Thang, directeur d'Anprex, Haiphong.

[10] Ces entreprises sont basées à HCMV.

[11]

[12] Ambassade du Danemark, p. 24.

[13] La capacité de débit ou capacité nominale de traitement potentielle est très limitée en comparaison des équipements conformes aux normes internationales. Les plus grosses entreprises peuvent traiter au mieux jusqu'à 200 porcs de 90 kg par jour.

[14] Ambassade du Danemark, p. 23 et Mekong Research (2002?) *The Livestock Sector, Opportunities for Canadian Suppliers of Breeding Animals and Genetic Materials*, p. 6.

[15] Selon le *Meat Process Report Newsletter*, la consommation à Taiwan est supérieure à 50 kg par année.

[16] Ambassade du Danemark, p. 22 et Mekong Research, p. 6.

[17] ANZDEC (2000) Vietnam Agricultural Sector Program, Phase I Technical Report, ANZDEC Consultants, p. 18.

[18] Mekong Research, p. 8.

[19] Selon CP Livestock.

[20] Ambassade du Danemark, p. 32.

Rapport préparé par Booth LeChay & Associates Ltd., Hanoi
Direction de l'Asie du Sud-Est (PSE)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, Promenade Sussex (Ottawa) K1A 0G2
Téléc. : (613) 944-1604
Courriel : pse@dfait-maeci.gc.ca

Ces rapports sont disponibles sur :

- le site Internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca).

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Il ne saurait garantir l'exactitude des renseignements que renferme ce document et il n'accorde pas forcément sa caution aux entités dont le nom y figure. Il appartient aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des données fournies.